



Ghid Practic

Ce trebuie sa faci pentru a deveni un antreprenor de succes

Motto:

Nu este suficient sa cunosti,

Trebuie sa si aplici

Nu este suficient sa vrei,

Trebuie sa si actionezi

J.W. Goethe

Cunoștințele se dobândesc învățând. Abilitățile se dobândesc lucrând.

De ce aleg oamenii sa inceapa o afacere proprie?

- Lipsa alternativelor (somaj, nevoia unui venit mai mare)
- Dorinta de a dobandi independenta din punct de vedere financiar si de a avea profit
- Dorinta de a deveni propriul sef
- Lipsa de satisfactie legata de locul de munca actual
- Dorinta de a profita de oportunitati pe care le ofera piata
- Exemplul succesului altor persoane
- Incercarea de a combate rutina, nevoia unei schimbari majore
- Dorinta de a face ideile proprii sa prinda viata.

Avantaje pentru antreprenori

- Nu ai limite in ceea ce priveste imbunatatirea pozitiei tale sociale si financiare.
- Ai independenta in luarea deciziilor.
- Poti sa iti alegi singur persoanele cu care doresti sa lucrezi
- Esti mai putin expus somajului,
- Este o rasplata mult mai evidenta daca afacerea decurge in mod corespunzator,
- Poti avea un sentiment mai puternic de importanta a activitatii
- Ai posibilitatea de a profita de oportunitati
- Nu este loc de rutina zilnica,
- Ai sansa de a asigura viitorul tau si al familiei tale
- Daca esti femeie ai sansa de a demonstra ca nu exista restrictii legate de gen





Dezavantaje pentru antreprenori

- risc ridicat si multa responsabilitate
- program de lucru prelungit deseori
- presiune si stres
- atentie in permanenta la schimbarile frecvente din mediul economic
- capacitatea redusa de a duce o viata sociala si, eventual, de familie normale

Ce este un antreprenor?

Conform dictionarului, antreprenorii sunt oameni care au abilitatea sa sesizeze si sa evalueze oportunitati de afaceri, sa adune resursele necesare si sa profite de oportunitati, prin actiuni specifice ce conduc la obtinerea succesului.

Antreprenor este aceea persoana care fura topul de hartie de acasa ca sa il aduca la munca.

Antreprenor e persoana care munceste 80 de ore pe saptamana pentru el ca sa nu munceasca 40 de ore pentru altcineva, pe aceiasi bani.

Termenul de antreprenor are doua sensuri in limba romana:

- cel de persoana fizica sau juridica care se obliga, pe baza unor clauze si conditii contractuale, sa execute diferite lucrari (industriale, de constructii etc.) in beneficiul altei persoane sau organizatii, in schimbul unei sume de dinainte convenite. Pentru acest sens putem folosi si termenul de contractor.
- cel de agent economic reprezentativ in economia de piata care adopta un comportament de esenta activa si inovatoare, specific sistemelor economice bazate pe concurenta, risc si initiativa privata. In aceasta acceptiune, antreprenorul este sinonim cu intreprinzatorul adica antreprenoriatul ca actiune inovatoare ca motor al dezvoltarii economice solide.

Crezul intreprinzatorului

- Nu doresc sa fiu o persoana obisnuita
- Am dreptul sa fiu o persoana neobisnuita
- Eu caut oportunitati, nu conditii de securitate
- Nu doresc sa fiu un cetatean in grija guvernului
- Doresc sa-mi asum un risc calculat
- Doresc sa visez, sa construiesc, sa cad si sa ma ridic si sa-mi realizez succesul
- Refuz sa-mi substitui stimulul cu pomana
- Prefer incercarile vietii in locul unei existente garantate si mandria victoriei in locul linistii anoste a comoditatii
- Mostenirea mea este neinfrangerea, mandria, curajul in ganduri, satisfactia roadelor muncii mele si capacitatea sa privesc cu indrazneala lumea si sa spun : " Aceasta este ceea ce am creat eu ! "



Ce inseamna a fi intreprinzator

- a avea idei constructive;
- a face lucrurile diferit;
- a lua initiativa;
- a fi un deschizator de drumuri;
- a duce la bun sfarsit ceea ce si-a propus.
- Spiritul intreprinzator se poate manifesta la initierea unei afaceri, in cadrul unei activitati curente sau in actiuni de voluntariat.
- Afacerile vazute prin prisma antreprenoriatului pot influenta sistemul economic, politic si social, il pot imbunatati si completa, oferind o alternativa mult mai viabila deoarece incurajeaza inovarea, initiativa, creativitatea, independenta, dinamismul si diversitatea, asigurand dezvoltarea continua a societatii.
- Absenta intreprinzatorilor va avea ca efect stagnarea societatii, in masura in care nu vor mai exista idei noi.

Pasi in procesul de auto-evaluare

- Evalueaza in mod realist propriile calitati si caracteristici si intocmeste o lista a acestora
- Compara lista cu portretul ideal al antreprenorului
- Gandeste-te la posibilitatile de a-ti imbunatati punctele slabe
- Ia in considerare alte resurse pentru a-ti acoperi elementele lipsa (parteneri, angajati)
- Creeaza doua liste cu partile pozitive si negative legate de potentialul tau de a deveni antreprenor.

Aptitudinile intreprinzatorului

- Abilitatea de a identifica, aplica si dezvolta idei de afaceri.
- Capacitatea de a identifica punctele tari si punctele slabe ale contextului in care se va desfasura afacerea (asociati, clienti, concurenta, mediul social economic)
- Capacitatea de planificare si pregatire: determinarea, programarea si derularea afacerii.
- Stiinta de a comunica si negocia cu tertii, de a-i influenta pentru a obtine resursele necesare, de a prezenta si vinde.
- Capacitatea de a organiza, de a conduce si de a lua decizii: delegarea responsabilitatilor si acordul asupra acestora, supervizarea indeplinirii sarcinilor, managementul resurselor.
- Abilitatea de a rezolva problemele, conflictele si tensiunile care se ivesc, chiar dacasunt previzibile sau apar pe neasteptate.
- Abilitatea de a monitoriza si de a evalua desfasurarea activitatilor in conformitate cu obiectivele stabilite.

Initierea unei afaceri





- Pentru ca o afacere noua sa creasca, sa se fortifice are nevoie de 1% spirit inovativ si 99% abilitati in afaceri.
- afacere noua va duce intr-o lume a competitiei in care aveti nevoie de cunostinte teoretice, resurse (umane, financiare si materiale) si abilitati de conducere a afacerii.
- Primii pasi in initierea unei afaceri, pornind de la faptul ca exista ideea, ca stim in ce domeniu ne plasam afacerea, ca stim ce vrem sa facem, sunt:
 - ✓ identificarea formei juridice de organizare a afacerii pe care o initiem
 - ✓ alegerea tipului de proprietate (asociat unic, asociere, parteneriat, etc.)
 - ✓ protejarea ideilor inovative inainte de a le face cunoscute, in cazul in care afacerea pe care o incepeti are la baza idei noi care nu exista pe piata
- dezvoltarea abilitatilor in domeniul afacerilor; asimilarea de cunostinte minime care sa va ajute sa intelegeti parghiile care actioneaza in domeniul afacerilor dar si in domeniul in care veti dezvolta afacerea
- intelegerea mecanismelor de piata si a starii pietei la un moment dat: necesitati (ce se cere pe piata), discontinuitati (cum fluctueaza piata si care sunt factorii care influenteaza aceste fluctuatii), oportunitati (ce ocazii favorabile ofera piata si abilitatea de a profita de ele pentru prosperitatea pietei – altfel spus a prinde valul si a fi pe varful lui).
- cunoasterea concurentei si a pozitiei pe care o aveti fata de concurenta

Greselile pe care trebuie sa le evitati

- Ati stat prea mult pe ganduri pana la punerea in practica a unei idei.
- S-ar putea ca atunci cand intr-un final va decideti, ideea sa fie deja aplicata de altcineva si in aceasta situatie va luptati deja cu concurenta.
- Ati ignorat ideea de a face un plan de afaceri pentru ca vi s-a parut o formalitate, inca o hartie in plus. Ati facut niste calcule sumare cu gandul la profit fara a pune in balanta toate elementele care in mod normal se cer intr-un plan de afaceri.
- Nu va cunoasteti clientii, concurenta si nu ati evaluat realitatea; o afacere poate fi un vis dar trebuie sa-l ancorati in realitate
- Ati ignorat dimensiunea reala a resurselor pe care le aveti la dispozitie
- Renuntati foarte repede

Dintr-un bilant intre primii pasi si greselile frecvente rezulta un sfat: Actionati cu curaj, perseverenta si intelepciune!

Elementele care conduc o afacere catre echilibru si maturitate

1. Existenta unei idei

Pentru a avea valoare, ideile tale de afaceri trebuie raspunda urmatoarelor cerinte:

- sa fie orientate pe principiile afacerilor – capabile sa genereze profit;
- sa fie realiste – pentru a se integra in contextul economic;
- sa fie inovatoare – sa aduca ceva nou;





- sa raspunda unei cereri actuale si/sau potientale – sa satisfaca o nevoie;
 - sa fie legale – se subintelege;
 - sa apara la momentul oportun
2. Inovare, Strategie, cercetare si proiectare – se studiaza fezabilitatea unei idei de afacere si dezvoltarea acesteia intr-o intreprindere
3. Existenta pietei, Marketing - promovarea si vanzarea
4. Viziune, Resurse - obtinerea de finantare, consultanta si expertiza
- expertiza in domeniul afacerilor, aptitudini tehnice – cursuri de instruire, cunostinte juridice, management financiar etc;
 - sprijin personal – agentii, consilieri, contacte, etc;
 - Resurse financiare – credite, granturi, donatii etc; Exista o serie de resurse financiare disponibile pentru inceperea unei afaceri, care sunt conditionate de prezentarea unui plan de afaceri viabil. Aceste resurse pot fi: programe de sustinere a start-upurilor, credite bancare, credite subventionate, finantari nerambursabile acordate in cadrul programelor de sprijin al intreprinzatorilor mici si mijlocii, capital de risc si, nu pe ultimul loc, fonduri de garantare a creditelor, etc
 - locatii – inchiriere si leasing etc;
 - echipamente – inchiriere si leasing etc.
5. Implementare - administrarea si evaluarea afacerii
6. Control – monitorizeaza tot ce se intampla in cadrul afacerii si ia masuri adecvate pentru remedierea problemelor

Cultura si Convingeri

Conceptele noastre

- Vindem beneficii NU caracteristici!
- Spunem ce facem si facem ce spunem
- Viziunea / implementarea noastra este 1% inspiratie & 99% transpiratie
- Singura constanta in viitor este SCHIMBAREA
- Incercam sa facem lucruri necesare (suntem eficace) si facem lucrurile la timp si bine (suntem eficienti)
- Sa mentinem o legatura corecta intre cumparatori, actionari si angajati pentru compania noastra
- Sa mentinem sistemele si serviciile Simple & Usoare (K.I.S.S.)

Viziunea noastra este:

- Sa fim un standard de excelenta
- Realizata prin respectarea noastra de catre actionarii comunitatii





- Sa dam valoare masurabila clientilor nostri printr-o retea de profesionisti ce aduc expertiza de neegalat
- Sa fim recunoscuti pe piata pentru calitate in tot ceea ce facem:
- Calitate si eficienta in predare
- Integritate, si prin abordarea noastra impetuoasa si independenta
- Inovare combinata cu proprietate intelectuala

Credem in:

- Marci puternice, ce pot genera un necesar de incredere si siguranta – o componenta majora de decizie in procesul de creare
- Inovare, viziune, strategii si rolul transferului tehnologic
- Oameni si parteneriate
- Puterea sentimentelor, intr-un mediu “rational” de afaceri

Despre Oameni

- Oferim tratament egal oamenilor independent de sex, rasa, sexualitate sau nationalitate
- Tratam oamenii asa cum am vrea sa fim tratati noi insine
- Dorim sa angajam cei mai buni oameni in domeniile respective
- Integritatea este baza judecatii noastre si relatia pe care o avem cu clientii si furnizorii
- Dorim o comunicare deschisa intre conducere si angajati
- Ne propunem afaceri provocatoare si ne masuram performanta in mod regulat (cel putin o data pe an)
- Incurajam oamenii sa se dezvolte in functie de obiectivele companiei
- Credem ca un serviciu exceptional catre client poate fi oferit doar de catre oameni exceptionali.
- Aducem impreuna oameni din diferite medii academice, de cariera si personal
- Cultura noastra de colaborare, oamenii axati pe cultura incurajeaza respectul reciproc, comunicarea deschisa si invatarea continua
- Alegem ceea ce este mai bun, atragand si retinand cei mai buni oameni in profesia noastra.

A fi antreprenor nu se limiteaza doar la deschiderea si cresterea afacerii. Este, mai degraba, o sarcina complicata de a fi un lider al oamenilor. Daca te intrebi ce este un lider al oamenilor ar trebui sa stii ca este o persoana care poate atinge un succes considerabil in lucrul si gestionarea unei multimi de oameni.

Pentru a deveni un antreprenor de succes ai nevoie desigur de un set de calități esențiale, fără de care nu poți desfășura efectiv munca propriu-zisă. Aici este nevoie de adevărata pasiune și dedicare pentru ca activitatea planificată să aibă un real succes.

Cu toate acestea, nu toate persoanele cu aceste calități reușesc să devină antreprenori de succes.





Persoanele de succes sunt foarte diferite totuși, chiar dacă în esență lucrează în același domeniu – de pildă Bill Gates și Steve Jobs – au acele caracteristici pe care toți cei care încep o afacere par să le împărtășească, dar sunt și foarte diferiți în același timp.

Caracteristici personale

Primul lucru pe care trebuie să-l urmărești este să știi dacă ai sau dacă poți învăța aspectele esențiale ale comportamentului mental ale unui antreprenor de succes:

Optimismul – Să fii capabil să gândești pozitiv, optimist, este obligatoriu pentru un antreprenor. Această abilitate de a rămâne pozitiv, te poate ajuta să treci peste momentele dificile cu care inevitabil te vei întâlni.

Inițiativa – Abilitatea de a vedea ușor ‘ imaginea de ansamblu’ și de a rezolva ușor problemele.

Dorința de a controla – Îți place să fii la conducere și să-ți asumi responsabilități? Va trebui să faci asta dacă vrei să începi – și să menții – o afacere proprie.

Capacitatea de adaptare – Poți să te ridici și să continui atunci când lucrurile merg prost sau nu chiar așa cum le-ai plănuit?

Abilități de comunicare interpersonală – Ca proprietar al unei mici afaceri, calitățile tale de comunicare devin mai importante decât oricând în relația cu clienții, partenerii de afaceri și furnizorii. Toate aceste responsabilități îți vor reveni în cea mai mare parte.

Abilitatea de a asculta – Să fii capabil să vorbești și să ‘te vinzi’ este desigur importantă, dar abilitatea de a-i asculta pe alții este cu mult mai importantă.

Etica – Crezi în tratarea oamenilor cu respect, dreptate, integritate și adevăr? Să fii perceput ca fiind onest, deschis și de încredere este crucial, dacă vrei să clădești orice fel de afacere.

Abilități de gândire creativă

Dacă deții o afacere, dacă nu ai un manager sau un ‘lider’, atunci toate deciziile legate de afaceri sunt ale tale și doar tu ești cel care trebuie să le iei, cel puțin la început, iar din acest motiv gândirea creativă devine foarte foarte importantă.

Abilitatea de a vedea ‘Imaginea de ansamblu’ – Un antreprenor de succes trebuie să fie capabil să vadă o problemă din diferite perspective și să vină mereu cu idei originale.

Abilitatea de a observa tendințele – Un proprietar de afacere trebuie să învețe cum să-și extindă afacerea în direcția potrivită observând tendințele, oportunitățile și nișele de piață pe care le poate capitaliza.

Nu oricine care vrea să înceapă să lucreze pentru el însuși va avea toate aceste trăsături, dar vestea bună este că sunt calități care pot fi dezvoltate, dacă ai dispoziția necesară.

Acum, dacă vrei să știi de ce ar trebui ca un antreprenor să fie un lider al oamenilor, nu trebuie decât să citești acest Ghid Practic unde vei găsi descriși civa pași care contribuie la transformarea unui



antreprenor normal într-unul de succes.

Ofera ajutor: Exista un simplu secret in spatele unui antreprenor de succes deoarece, atunci cand esti antreprenor, nu ai foarte multi clienti si vrei sa-i pastrezi in orice mod posibil. Ar trebui sa incerci sa fii de ajutor angajatilor si actionarilor, pentru ca te alfi într-un stagiu in care ai nevoie ca oamenii sa aiba incredere in tine fara nicio indoiala.

Stabileste obiective specifice: Un alt mod simplu de a te asigura ca esti un antreprenor de succes este sa te asiguri ca toti cei care au legatura cu afacerea ta stiu unde se indreapta aceasta si care este rolul lor in imaginea de ansamblu. De exemplu: Daca ai angajat cativa oameni care sunt incepatori si pe care vrei sa-i pregatesti, atunci ar trebui sa incepi sa faci eforturi sa iti mentii angajatii fericiți, astfel incat sa se dedice sa atinga obiectivele stabilite, cum ar fi obiectivele de vanzari.

Pastreaza o atmosfera prietenoasa: Unul din cele mai bune moduri de a stimula o aventura antreprenoriala este sa te asiguri ca pastrezi o atmosfera prietenoasa in birou. Ar trebui sa incerci sa iti mentii angajatii si clientii fericiți pentru ca, atat timp cat ei sunt fericiți vor contribui in a face aventura una de succes.

Nu minti niciodata: Un alt element cheie printre cele cateva sugestii pentru un antreprenor de succes este ca nu trebuie sa minti niciodata actionarii. Trebuie sa setezi obiective realiste si sa incerci sa le atingi si chiar daca nu vei reusi in anumite situatii ar trebui sa discuti despre acestea cu actionarii companiei, deoarece asta ii va face sa aiba mai multa incredere in tine. De asemenea, ei vor continua sa lucreze cu tine pentru o perioada mai mare de timp pentru ca stiu ca urmaresti aceleasi interese ca si ei.

Fii creativ: Nu in ultimul rand ar trebuie sa incerci sa fii creativ si sa faci produsele si serviciile tale sa fie mai inovatoare deoarece nimeni nu doreste sa incerce un produs nou, decat daca are calitati noi sau caracteristici imbunatatite. Acest lucru te va ajuta sa obtii clienti noi si daca vei continua sa inovezi vei fi capabil sa pastrezi clientii pentru o lunga perioada de timp, un avantaj pentru o aventura antreprenoriala.

Pasiune, sete de cunoastere, asumarea de riscuri, inovare, inteligenta, si multe alte calitati de care are nevoie un antreprenor de succes nu pot fi dobandite. Trebuie sa te nasti cu aceste calitati, pentru a avea o sansa in lumea afacerilor. Insa acestea nu sunt toate elementele de baza care ai nevoie.

Iata o lista cu toate celelalte lucruri pe care trebuie sa le stii pentru a deveni un antreprenor de succes.

1. Planificarea este esentiala

Un plan de afaceri este esential pentru oricine incearca sa porneasca orice tip de afacere. Scopul principal al unui plan de afacere nu este acela de a obtine finantare. El trebuie sa fie un instrument util pe care trebuie sa-l utilizezi, atunci cand iti planifici fiecare aspect al afacerii.

2. Capacitate de munca sporita

Talentul fara efort nu aduce rezultate. Pentru a deveni un antreprenor de succes, trebuie sa fii pregatit sa lucrezi din greu.

3. Gaseste-ti nisa perfecta





Gaseste-ti nisa si demonstreaza ca poti face acest lucru mai bine decat oricine altcineva. Cand esti motivat si pasionat nici nu vei simti ca muncesti.

4. Viziune

Trebuie sa ai o viziune. Trebuie sa privesti inainte, sa scapi de prejudecati, si sa-ti proiectezi in viitor afacerea.

5. Branduieste-te

Iesi din anonim si promoveaza-ti brand-ul.

6. Participa la seminarii si conferinte

Daca vrei sa devii antreprenor, pregateste-te sa participi la cat mai multe seminarii si conferinte din domeniul tau de activitate, astfel vei gasi noi oportunitati de networking.

7. Antreprenorii isi asuma riscuri calculate

Nu lua decizii negandite. Asuma-ti riscuri calculate. Evalueaza riscurile si apoi ia masurile necesare.

8. Actioneaza

Teoria nu are valoare mare fara exercitiul practicii. Treci direct la actiune. Probabil vei face cateva greseli la inceput insa, in cele din urma iti vei da seama ca exista solutii la orice problema aparuta.

9. Inventariaza-ti viata

Fa un inventar al experientei, locurilor de munca si al educatiei avute. Realizeaza o lista in care sa incluzi 5 lucruri care iti plac.

10. Nu regreta nimic

Daca intri intr-o afacere de care esti pasionat, te vei bucura ca ai facut-o, vei incerca sa faci lucrrurile mult mai bine decat ceilalti si nu vei regreta chiar daca pasiunea ta nu iti va aduce bani.

11. Gandeste-te de doua ori

Daca tu crezi ca ai tot ce este nevoie pentru a deveni un antreprenor, mai gandeste-te odata. Nu este suficient sa detii anumite calitati, trebuie sa stii cum sa te folosesti de ele. Daca ai rezistenta lui Napoleon, ambitia lui Trump, binecuvantarea lui Dumnezeu si daca ai timpul de partea ta, ai putea reusi.

12. Nu ignora retelele sociale

Profita de retele de socializare precum LinkedIn, Twitter sau Facebook pentru a pune intrebari. Vei fi uimit de numarul de experti care iti vor impartasi cu placere din cunostintele lor.

13. Cultiva relatii cu clientii

Daca privesti clientii ca pe o sursa de venit, nu vei reusi sa ii atragi. Va trebui sa inveti cum sa construiesti si cum sa mentii relatia cu acestia.

14. Nu reinventa roata

Incearca mai bine sa imbunatatesti un

serviciu sau un produs care exista deja





decat sa vii cu ceva nou. Vezi exemplul Apple.

15. Totul se poate negocia

Intotdeauna negociaza pentru a obtine pretul cel mai mic. Ai grija de capitalul tau. Daca vei acumula cheltuieli, cu siguranta nu vei reusi sa ramai pentru mult timp in lumea afacerilor.

16. Crede in propriile tale forte

Afirma cu certitudine: "Da, cred ca pot sa fac acest lucru". Daca tu crezi ca poti face un anumit lucru si daca cei din jurul tau te sustin, atunci nu-ti mai ramane altceva de facut decat sa incerci.

17. Documenteaza-te

Autoeducarea este cheia succesului unui antreprenor. Invata cat mai multe lucruri despre antreprenoriat inainte de a porni o afacere. Documenteaza-te si perfectioneaza-te in domeniul in care activezi.

18. Fii perseverent

Nu renunta chiar daca esti refuzat. Incearca sa depasesti obstacolele si sa mergi mai departe.

19. Cerceteaza

Inainte de a decide urmatoarea miscare, trebuie sa analizezi permanent concurenta. Incearca sa arati clar prin ce te diferentiezi de ceilalti jucatori din piata.

20. Cauta un partener

Gaseste un partener care sa-ti impartaseasca pasiunile si sa-ti suplineasca puncte slabe.

21. Promoveaza-ti ideea de afaceri

Incepe sa vorbești despre ideea ta de afaceri. Daca cei din jurul tau sunt interesati, atunci ideea se poate transforma intr-un business.

22. Respecta 3 concepte: viziune, concentrare, determinare

Pentru a deveni antreprenor, ai nevoie de o viziune clara, concentrare si determinare. Doar asa vei reusi sa-ti atingi obiectivele.

23. Fii transparent

Unul dintre cele mai bune lucruri pe care le poti face pentru a avea succes este sa stabilesti si sa mentii relatia cu un mentor. Aceasta persoana ar trebui sa fie cineva de incredere.

24. Construiește-ti echipa

Inconjoara-te de oameni profesioniști: consilieri, avocati, contabili, mentori.

25. Construiește fundalul

Sa faci trecerea de la angajat la antreprenor este o mare provocare, dar nu este imposibil. Una dintre cheile succesului este sa te folosești de competentele si experienta pe care deja le-ai dobandit pentru a reusi.





Incepe prin a-ti grupa calitatile in sase domenii: cunostinte din industrie, planificarea afacerilor, competente manageriale / functionale, profesionalism, contacte / retele, si leadership.

26. Nu e la fel de simplu pe cat pare

Cineva care vrea sa devina antreprenor ar trebui sa gaseasca pe cineva suficient de onest care sa ii spuna daca va avea sau nu succes cu ceea ce vrea sa faca. Multi oameni cred ca sunt facuti pentru antreprenoriat, insa nu toti reusesc sa faca fata si ajung sa dea faliment.

Antreprenoriatul pare simplu, insa vei avea surpriza sa descoperi o multime de lucruri la care nici macar nu te gandeai. Asadar asculta sfatul celorlalti inainte sa te arunci cu capul inainte.

27. Trebuie sa incepi azi

Daca crezi ca ai o idee geniala, nu mai pierde timpul. Pur si simplu, gandeste-te cum vei putea face bani, cum iti vei sustine afacerea, si apoi treci la treaba. Nu pierde timpul realizand un plan de afaceri pe care oricum nimeni nu-l va citi. Spune-le oamenilor despre ideea ta. Cauta finantare pentru a-ti transforma visul in realitate.

28. Asculta-i pe cei din jur

Asculta nemulțumirile celor din jurul tau. Astfel vei sti cum sa gestionezi rezolvare la anumite probleme, iar aceste probleme ar putea reprezenta cheia noii tale afaceri.

29. Intreaba-te "De ce?"

Daca vrei sa devii antreprenor trebuie sa te intrebi "De ce vreau sa fiu anteprenor? De ce vreau sa castig un milion de dolari pe an? De ce sa vreau sa lucrez de acasa? De ce sa renunt la programul meu obisnuit de lucru?". Raspunsul la aceste intrebari va fi atat de important pentru tine, incat iti va da forta necesara sa muncesti din greu pentru obtinerea succesului.

30. Invata sa vinzi

Toti antreprenorii si proprietarii de afaceri trebuie sa-si dezvolte in primul rand abilitatile de vanzari. Nimeni nu iti va vinde ideea, produsul sau serviciul mai bine decat tine, asa ca trebuie sa devii un bun agent de vanzari.

31. Transforma visele in realitate

la masuri, actioneaza. Daca ai un vis, nu renunta. la atitudine. Un vis neimplinit e ca si cum ai avea GPS, dar n-ai masina.

32. Fii pregatit pentru orice

Fii pregatit sa pierzi totul - cel putin o data, probabil de doua ori. Poate parea sinistru insa trebuie sa fii realist, mai ales daca exista persoane care te sprijinina (personal, familie).

33. Evalueaza-ti punctele forte si cele slabe

Fii sincer cu tine atunci cand vine vorba de punctele forte si punctele slabe. Evidentiaza-ti punctele tari si recunoaste-ti slabiciunile pentru a le putea indrepta.





34. Fii gata de sacrificii

Ghid complet de antreprenoriat: totul despre calitatile antreprenorului de succes

Fii pregatit sa te sacrifici. Asigura-te ca esti pregatit (mental, fizic si financiar) pentru ceea ce va urma. Gandeste-te ca s-ar putea sa nu castigi nimic o anumita perioada de timp.

35. Cei trei de „P”

Pentru a deveni antreprenor trebuie sa detii cei trei P: o perceptie clara si pozitiva despre tine, pasiune pentru ceea ce faci si perseverenta. Acestea sunt ingredientele esentiale pentru a avea succes.

Recomandari

- alegeti o activitate pe care o stapaniti din punct de vedere tehnic.
- incepeti o activitate numai dupa ce aveti cativa clienti siguri pentru produsul / serviciul Dvs. Si anticipati ca mai exista si alti clienti potentiali.
- concepeti produsele / serviciile dupa necesitatile anticipate ale clientului sau incercati sa identificati clienti pentru produsele / serviciile in care detineti avantaje competitive.
- alegeti numele firmei cu atentie, condusa bine, poate deveni un brand.
- Asociati-va conform necesitatilor de piata si complementaritatii expertizei nu dupa afinitati
- investiti putin timp intr-o imagine grafica a firmei Dvs.
- alegeti mijloace de promovare specifice activitatii Dvs.